

创业生涯规划作品

城市农夫有点田

杭州晨耕园艺有限公司



王文楨
杭州师范大学

CONTENTS



第一章:是什么种子,才能有怎样的果实

——成长历程

- 1.1 性格探索 09
- 1.2 职业探索 10
- 1.3 综合职业锚测试 12
- 1.4 自我分析小结 13



第二章:阳光和营养,成长不可缺少

——外部环境分析

- 2.1 家庭环境 15
- 2.2 学校环境 16
- 2.3 社会环境 17



第三章:漫长的生长,一天比一天更茁壮

——认识自我

3.1城市田园梦想规划 19

- 创业思路简介
- 团队资源配置
- 市场调查报告

3.2城市田园路径规划 24

- 产品进化史
- 营销模式
- 市场开发 SWOT分析



第四章:勤于浇灌、勤于、修剪

——自我监控

- 4.1行动规划(3—5年) 31
- 4.2备选职业 32
- 4.3评估与调整 33

大事记之成长经历

2011年10月，通过家庭帮助生产出第一批零件，并申请专利，注册公司



2011年11月，第一个服务的家庭



2011年11月，联合研发团队研发出独家配方的有机椰土



大事记之成长经历

2012年3月，第一个大型客户



2012年 4月，建立第一个种植基地



2012年 4月，入驻天猫商城



大事记之成长经历

2013年8月，线下实体店成立



2013年成绩

行业信息			
产品质量认证	其他	厂房面积	1000.00 平方米
月产里	10000.00 套		
经营信息			
员工人数	11 - 50 人	主要销售区域	全国
主要客户群体	家庭、企事业单位、学校	年营业额	人民币 301 万元/年 - 500 万元/年
年出口额	人民币 10 万元 - 30 万元	品牌名称	乐栽乐哉
质量控制	内部		

2014年5月，天猫成绩

商家信息

乐栽乐哉旗舰店

店铺动态评分 与同行业相比

描述相符: 4.8 高于 16.29%

服务态度: 4.9 高于 45.98%

发货速度: 4.9 高于 52.07%

[进入店铺](#) [收藏店铺](#)

商品详情 | 累计评价 33 | 月成交记录 295 件 | 本店同类商品

与描述相符

5 ★★★★★

非常不满 不满意 一般 满意 非常满意

一口价: 8.90-1058.00 元 [和我联系](#)

本商品累计售出 789 件，最近一个月成交 127 件

大事记之荣誉展示

2013年

国家级大学生创新创业实践
项目立项

2013年5月

第三届中国杭州大学生创业
大赛（赛伯乐杯）三等奖

2013年8月

桐庐第一届大学生创业大
赛三等奖

2014年5月

第九届浙江省挑战杯创业
大赛二等奖

项目内容介绍



我创立城市农夫有点田项目的宗旨是实现城市居民在家中拥有专属农田的梦想。为此，三年的时间里我和产品团队不断改变设计和技术，终于让我们的专利产品真正做到突破传统绿化的局限。

从前，城市居民狭小的房屋面积无法实现家中种植，于是我从一开始就决心克服这一局限，发展出立体种植工具，让城市居民可以用1平米的房屋面积换取10平米的种植空间；当然我的探究不仅如此，城市居民担心土壤外流污染地面，我就改良产品直到它真正滴水不漏又适于作物生长；城市居民种植技术不够，我将所有种子与土肥配套，为他们将难度降到最低；城市居民担心土壤重量和异味，我用一年的时间实验和开发有机椰土。

总之，我所做的一切都是为了实现城市居民看似无法实现的城市农夫梦，而这同时也是我的梦，并且，我相信，经历了3年，这个梦离成功已经不会太远了。

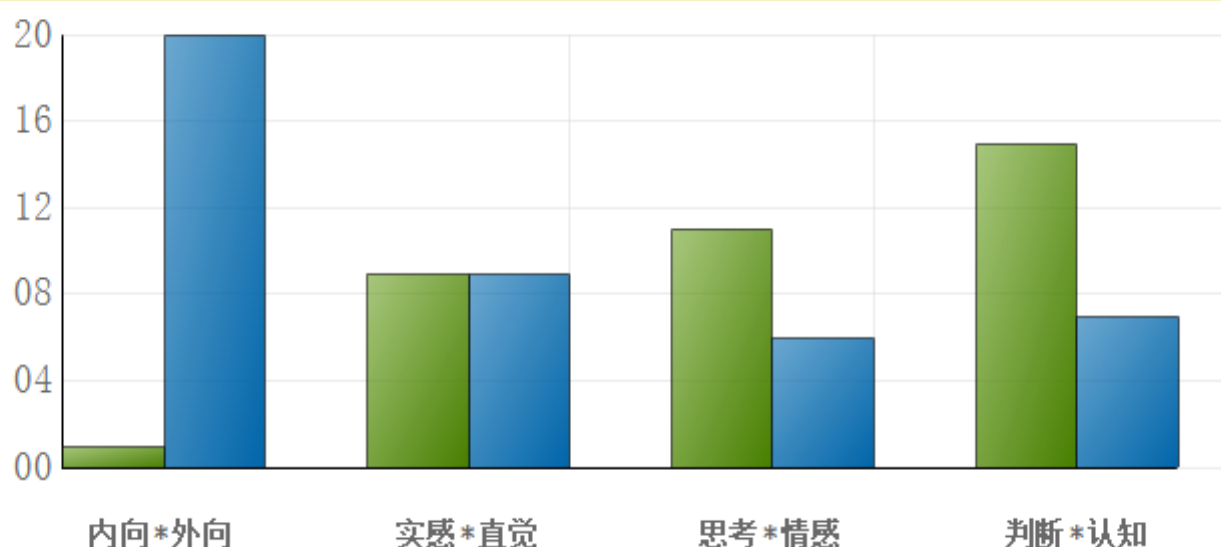


认识自我，是一个人认知世界与融入世界的基础。每一个人或许都有不同的选择与坚持，但是并不是每一份坚持都会换来成功，那是因为，我们往往因为不了解自己而选择了盲目的坚持。认识自我之重要，选择科学合理而又全方位的测评工具与方式则是正确认识自我的必经之路。

1.1 性格探索

MBTI性格测评结果：

您的性格特征ENTJ(占基本人群3%)



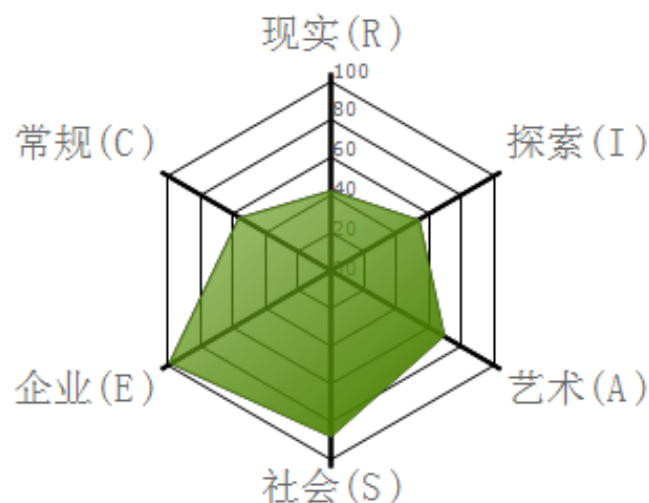
您的性格维度

■ 最佳表现

您是天生的领袖和组织创建者。您能很快地在头脑里行成概念和理论，把可能性变为计划，去实现短期和长期的目标。您能够及时发现不合逻辑和缺乏效率的流程，并强烈渴望修正它们，组织好人和形势朝正确的方向前进。您是有远见的战略家，善于对所负责的人和机构的未来需求做出计划。

1.2 职业探索

霍兰德职业兴趣测评结果：



您的典型职业兴趣类型

您追求权力、权威和物质财富，具有领导才能。喜欢竞争、敢冒风险、有野心/抱负。为人务实，习惯以利益得失，权利、地位、金钱等来衡量做事的价值，做事有较强的目的性。

Enterprising

企业型Enterprising (E)：职业倾向：

喜欢要求具备经营、管理、劝服、监督和领导才能，以实现机构、政治/社会及经济目标的工作，并具备相应的能力。如：项目经理、销售人员，营销管理人员、政府官员、企业领导、法官、律师。

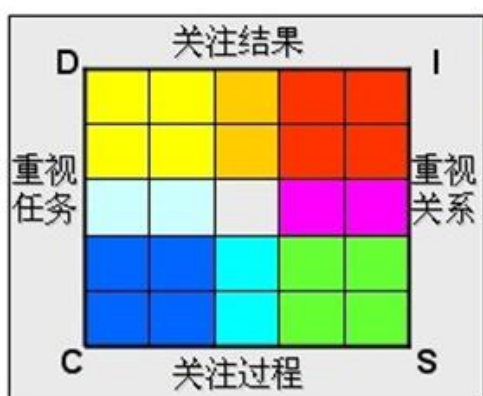
性格与职业特征：

1. 精力充沛、热情洋溢、富于冒险精神、自信、支配欲强；
2. 追求权力、财富与地位，比较适合那些需要胆略、冒风险和承担责任的活动；
3. 往往不喜欢那些需要精耕细作，以及长期智力劳动和复杂思维的工作。

1.2 职业探索



DISC行为模式测评结果：



行为类型

领导者

类型特性

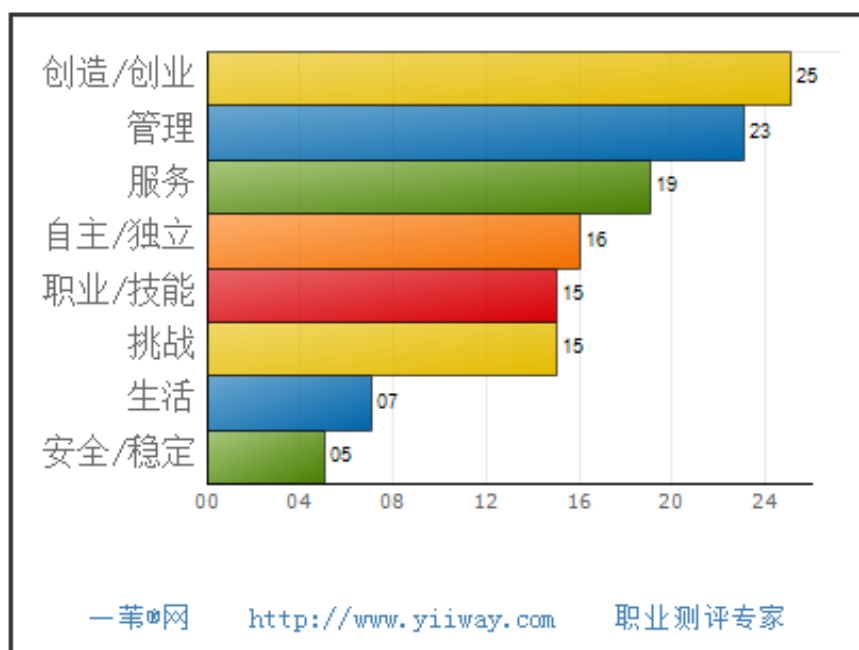
CONFIDENT AND DETERMINED

王文桢的典型行为风格，可被大致描述为是“领导者”的类型。这种类型的人通常非常重视任务完成，同时也关注人际关系。他们善于将人们集合起来形成团队或组织。领导者友好和善，喜欢被人簇拥，也追求目标的良好实现。他们有着出色的沟通技巧。领导者希望结果准确，因此在压力下会倾向表现出盛气凌人和攻击型。他们可能更需要培养聆听的技能。

1.3 综合职业锚测试

职业锚：锚，是使船只停泊定位用的铁制器具，职业锚，实际就是人们选择和发展自己的职业时所围绕的中心，是指当一个人不得不做出选择的时候，他（她）无论如何都不会放弃的职业中的那种至关重要的东西或价值观，是自我意向的一个习得部分。

职业锚测试结果：



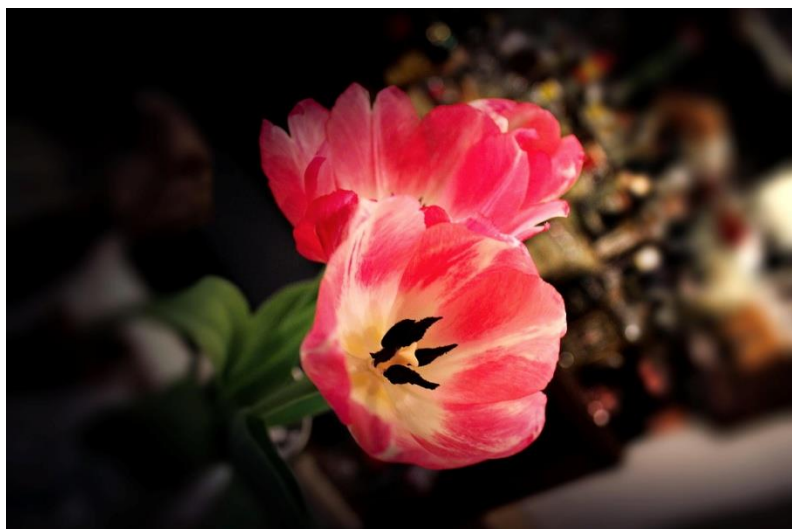
根据上图所显示的您的测评结果，您的职业锚类型（即您在进行职业选择时最不愿放弃的）是：

主导职业锚类型：创造/创业型（占人群的19.85%）

1.4测试小结

综合各类测评工具以及自我认识，从我的性格到行为导向再到我最愿意坚持的事情都有一个聚焦点：**创业**。同时，通过测评以及实践经验可以看出，我在创业过程中适合扮演领导者、决策者的角色。所以，我是一个不但忠实于创业，更是适合于创业的人，我坚信，无论过程中会遇到怎样的意外，我终将创业之路走到底。





作为一个园艺绿化创业者，我想我比更多人深知环境的重要性。植物生长需要环境为它们提供水分、光照和营养，如果环境条件不足，植物生长周期将会非常缓慢甚至停止生长。植物的生长如此，创业的成长也是一样，我将环境对我自身创业影响最大的三个方面总结为家庭、学校和社会。对这三者的分析，是创业规划比不可少的准备。

2.1 家庭环境

父母年轻时候就离开家乡开始创业，家庭教育开放，从小就鼓励我创业，同时尊重我的创业选择，能够在我创业失败的时候给予我最合适的建议与帮助。而现在，我的创业道路也慢慢有了明确的方向，更重要的是，我已经开始放开父母帮助的怀抱，开始独立的创业生活。虽然没有了父母物质与资源的帮助，但是他们的创业经验与热情，才是他们留给我最珍贵的财富。



2年前，创业初期由于资金不足，在浙江地区联系厂房屡次失败最后通过父亲厂房加工出了产品重要零件，才使得创业之路顺利展开。

2.2 学校环境

学校还先后出台了《大学学生科技创业项资金管理办法》、《大学学生创业基金奖励方法》等一系列政治措施，创新创业教育学院可以为创业的在读大学生提供理论支持；大学生孵化中心每年将会选择部分项目进行孵化，孵化成熟的项目，由学校牵头和校外厂家建立联系，实现创业项目落地。

《大学学生科技创业项资金管理办法》 《大学学生创业基金奖励方法》



通过各项政策以及管理办法，学校已基本形成了政策、资金、技术、心理等五大方面的辅助机制。学校已形成了一套相对成熟的促成大学生创业道路的政策体制。

2.3 社会环境

国务院办公厅发出通知，高校毕业生创业可享受4项优惠政策，包括免收行政事业性收费、提供小额担保贷款、享受职业、培训补贴、享受更多公共服务等。对大学生创业初期资金难的问题，国务院的通知明确要求，在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业高校毕业生，自筹资金不足的，可申请不超过5万元的小额担保贷款；对合伙经营和组织起来就业的，可按规定适当扩大贷款规模；从事当地政府规定微利项目的，可按规定享受贴息扶持政策。

同时，杭州是创业者的天堂。我也带领着团队获得了杭州市政府的大力支持并提供了10万元的无偿资助资金以及国家级大学生创业立项的3万元无偿资助。

2.4 环境小结

综合我对三大环境因素的综合，目前我的创业环境总的来说，首先具有导向性的国家政策，良好的创业环境，再加上充满活力的创业团队，正可谓是天时地利人和。乘着大学生自主创业的浪潮，高扬我们的创业之帆，势在必行。资助资金以及国家级大学生创业立项的3万元无偿资助。

成长，总是漫长的，也总是充满了艰辛的。但是沿途的挫折只不过是成功之后回首的美丽风景。所以，成长途中，重要的不是避开挫折，而是悉心规划，让每一次的意外都能回归计划。所以，在成长的路上，该来的挫折是躲不掉的，而我该做的，就是扬起梦想之帆，设计正确的航线，直面风浪，迎接成功。



3.1 梦想规划

3.1.1 创业思路简介

我所选择创业的绿化与园艺，并不是传统意义上的花草种植，而是专门针对城市家庭以及城市区域的田园绿化。与传统绿化最大的不同，在于我们的产品与服务更提倡种植瓜果蔬菜，而最难能可贵的，是让城市人到种植的亲手操作感以及新鲜瓜果蔬菜带来的健康生活。



亲手种植的愉悦



新鲜果蔬的健康



清新空气的享受



3.1 梦想规划

3.1.2 团队资源配置

- 王文桢：女，20岁，已积累3年的创业经验，3年以来始终如一地坚持项目的推广。已带领团队完成公司的注册和天猫的注册与销售，并取得了良好的销售与推广成绩。

人物分析：坚持、有责任心、领导能力强、号召力强、信服度高

- 李易：男，24岁，经济专业优秀学生，有敏锐的市场洞察力和系统

的营销规划能力。同时，从创业初期便加入项目的开展，对项目熟悉度高，有一定的市场经验，与负责人配合默契。

人物分析：市场分析、营销策划、专业、有经验、执行力强

- 鄢馨卉：女，20岁，会计ACCA专业，财务专业知识过硬，三年来，她的认真和严格落实到每一个数字上，无论是财务预算还是年度总结她都用自己的严谨支撑着公司的发展。

- **人物分析：专业水平高、严谨、细心、正直**

3.1 梦想规划

3.1.2 团队资源配置

- 应六栩：男，21岁，园艺学专业，就读于浙江大学全国翘楚级专业：园艺学。专业知识丰富扎实，为人憨厚踏实，一直以来配合负责人处理公司的各项绿化以及农业专业知识。

人物分析：专业针对性强、踏实、勤奋、实干型人才

- 曹梦玉：女，21岁，社会工作专业，我们的工作主要是和家庭、社区等社会群体打交道，她具有良好的沟通能力和温暖的关怀能力，专业的社会工作处理能力为公司提供了最好的客户服务。

人物分析：亲和、细心、温暖、耐心、沟通能力强

3.1 梦想规划

3.1.3 市场调查报告

为了明确地知道城市家庭对于我们的需要程度，我和团队对国内具有代表性的几大城市都进行了走访调查，其中包括：上海、杭州、重庆和广州，当然，我们也有了众多收获以及综合总结。

传统绿化产品满意度极低

在调查中，我们发现了一个非常明显的问题，就是城市居民对于绿化的需求其实是很高的，但很多居民选择放弃绿化完全是因为传统的绿化根本无法满足他们的绿化需求。

城市居民绿化需求多样化

随着我国生活水平以及收入水平的大大提升，消费能力早已不再是阻碍城市居民获得良好绿化体验的局限了。然而依然有众多城市居民渴望家庭绿化却又不选择家庭绿化，我们经过调查发现，其中的很大一部分原因是因为他们的需求看上去很难实现。每个家庭需求的侧重点不同，但大致分为以下几个部分：种植空间、种植工具、种植技术、种植时间。而且大多数家庭是对于这几大部分都有很高的要求，在传统绿化条件无法满足的情况下，他们便只能选择放弃。

3.1 梦想规划

3.1.3 市场调查报告

社会背景与需求调查

说到社会背景，食品安全以及空气污染早已不再是新鲜话题了，再加上城市生活的枯燥乏味，城市居民对生活的要求与现实情况严重不符。在我们走访的各大省市的社区、小区中，当我们的产品功能以及服务结束完毕后，都引起了相当激烈的回响，许多居民都因此实现了在城市当一个健康农夫的梦想。

3.2 路径规划

3.2.1 产品进化史

2011年，基础核心产品单体箱问世，创新技术使种植突破浇灌问题，同时，通过专利技术的改良，种植箱可做到种植过程中不造成任何水土污染，**种植进入室内，不再是梦。**

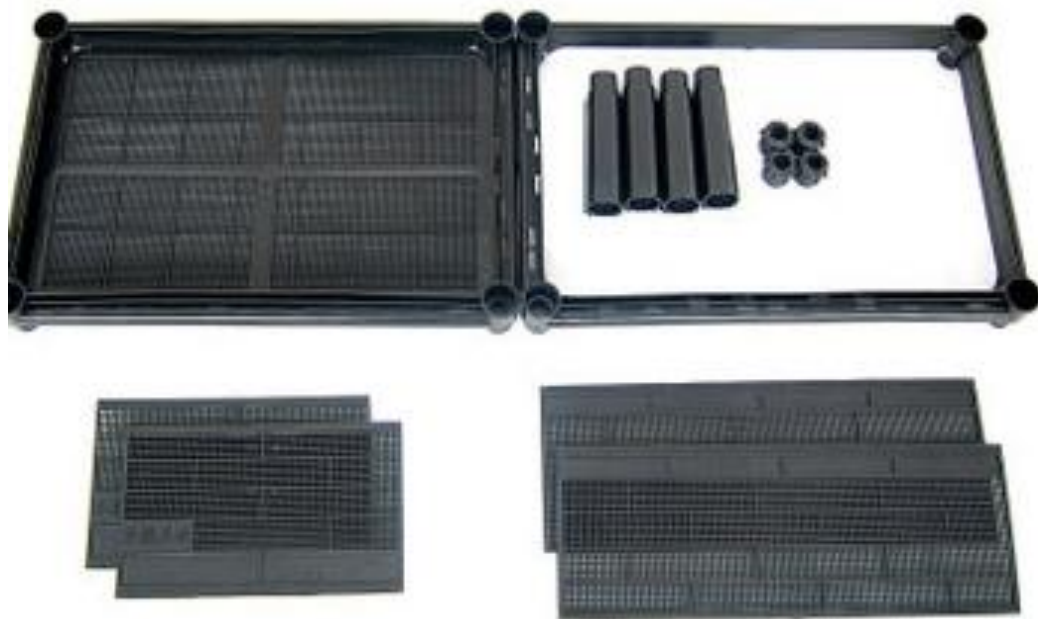


2011年，单体箱问世

3.2 路径规划

3.2.1 产品进化史

同年，通过更多连接零部件的设计和和生产，种植箱可以像搭积木一样组合连接，既可平面扩大又可立体种植，可以用极小的面积换取大片种植空间，室内面积不再困扰城市人的种植。



箱体开始由各个零部件构成，实现组合种植



部分组合样式



城市农夫有点田

3.2 路径规划

3.2.1 产品进化史

2012年初，配套椰土研发完成，有机椰土的成功问世，是许多对于农业知识完全不了解的城市居民不用再担心种植技术问题，同时，有机椰土质地轻巧，在家种植不用担心承重问题



有机椰土投入销售，同时解决了种植技术和承重难题，并且克服了绿化中的土壤异味问题

除此之外，团队还提供了更多的种植工具以及齐全种子库的销售服务。当然，我们的研发与创新并没有就此止步，我的创业更不是就此满足，我会和我的团队继续努力，为城市居民带去更好的种植绿化体验。

3.2 路径规划

3.2.2 营销模式

■ 不可错过的互联网平台

我和我的团队通过天猫商城完成线上销售，而我们的天猫旗舰店也在1年的努力后实现了高评分、高回头率以及高销售额的预期计划。



■ 线下实体销售—大规模推广的关键

种植基地，是线下销售的核心基础，也是线上网络销售以及线下实体店销售的根基。



3.2 路径规划

3.2.2 营销模式

■ 线下实体销售—大规模推广的关键



线下实体店是通过特色装修以及各类贴心的花盆、种植工具以及种子和育苗完成的销售。完全针对城市居民的需求，专利产品加上其他常用花盆以及工具的销售，配上有情调的装修风格，这一销售模式可以大量被复制于各大城市。

3.2 路径规划

3.2.3 SWOT分析

<p>优势</p> <p>（侧重在与其他绿化种植的差异性）</p> <p>(Strengths)</p>	<ol style="list-style-type: none">1. 技术优势：解决了包括承重、水土流失、种植技术，污染地面等多个问题；2. 价格质量优势：价格本身低廉，产品采用全新材料，保证有10年左右的寿命，花少量的钱买到10年的绿化。（建议适当具体化）；3. 美化改造优势：可随时拆分，不同组合打造不同风光；4. 适用空间：可以任意种植于天台、阳台、甚至室内。
<p>劣势</p> <p>(Weaknesses)</p>	<ol style="list-style-type: none">1. 新产品，人们熟悉程度低，初期零售有较大挑战。2. 传统绿化的冲击。
<p>机遇</p> <p>（市场份额、发展前景、消费观念及美化观念）</p> <p>(Opportunities)</p>	<ol style="list-style-type: none">1. 经济的迅速发展使人们消费水平不断提高，人们对环境、菜品质量、健康的大幅度提高。2. 浙江是中国经济最发达地区之一，人们消费水平高，思想开放，对新事物接受能力强。

3.2 路径规划

3.2.3 SWOT分析

威胁 (技术威胁、纯生态威胁、性价比威胁等) (Threats)	<ol style="list-style-type: none">1. 技术进步瞬息万变，而我们的最大优势在于技术，所以技术的提高必须丝毫不能懈怠。2. 传统绿化项目的挑战。
--	---

分析总结：

综合市场现在以及产品特色，首先，我有信心相信我和团队研发产品以及发展路线的科学性，但同时，我们也很清醒地认识到一个新事物的推广是需要时间和耐心的，市场是瞬息万变的，我们必须时刻在创新，时刻在改良才能满足消费者的多样需求。

使自己的创业之路能朝着成功的发展方向发展

花草的生长需要不断地浇灌以及修剪多余的枝桠，园丁既要有充分的耐心更要有及时发现问题的眼光，否则植物的健康生长将会受到影响。对于创业之路的规划也是如此，我自己就是自己的园丁，既要每天不断地为自己浇灌进步的营养，更要及时发现问题，解决问题，使自己的创业之路能朝着成功的发展方向发展。

4.1行动规划

- 2014年，完成杭州地区落地后的所有后续工作，包括种植基地的完善，实体店的选址；
- 2015年5月，杭州地区种植基地开始接待大需求的客户进行参观；实体店装修完毕，正式营业；
- 2015年底，线上线下销售成功结合，营业额突破200万；
- 2016—2017年底，杭州地区线上线下销售的大规模推广，使公司在杭州地区产生一定影响力，改变杭州地区城市居民对于家庭绿化的看法和选择习惯；
- 2018年5月，完成对浙江其他代表性地区的调研，制定浙江地区的发展全方位规划；
- 2018年—长期，从浙江地区出发直至全国的发展推广计划。

4.2 备选职业



园艺设计师

• 园艺设计师

多年以来的园林设计经验，既有专业理论知识的进修又有工作经验，对于绿化园艺行业的熟悉和热爱可以让我从事这个职业，同时，几年的时间里也积累了不少的客户群体；

• 职业经理人

担任过自主创业公司经理，从注册到管理，对公司整个运作流程清楚，实战经验丰富；加上灵活的应变能力，可以担任一个职业经理人。

4.3评估与调整

社会是不断发展的，规划自然也不会一成不变，这是一个动态的过程，只有根据不断变化的现实定出不同计划，才能使规划符合客观事实，修改，是为了更加完美。

创业目标的评估：

在每一个转型期都要对本个时期内的工作进行总结，是否达到预期目标，根据现实情况 是否需要重新定位。

创业路径的评估：

当我所发展的行业在客观上得不到需求时， 会根据个人实际情况进行调整。

其他因素的评估：

（ 身体、家庭、经济情况以及机遇、意外情况的及时评估 ）生活中会有许许多多突发事件，需要结合实际情况进行调整。

创业生涯规划作品

城市农夫有点田



杭州晨耕园艺有限公司